

SEMINAR

# 16 SHADES OF SALE



DAS SEMINAR  
ZUM BUCH

ANALYSIEREN UND OPTIMIEREN: DAS SEMINAR MIT WERKZEUG-  
KASTEN FÜR KUNDENPROBLEMLÖSER. NICHT FÜR VERKÄUFER.

13./14. FEBRUAR 2019 | WEISSMAN INSTITUT NÜRNBERG

## HABEN SIE LUST AUF AHA?



### DIE 16 ELEMENTE EINER WIRKSAMEN VERTRIEBSSTRATEGIE.

Erfahren Sie, wie Sie mit den 16 Elementen einer wirksamen Vertriebsstrategie schon heute die Kunden von morgen erreichen. Die geballte Power zweier Top-Referenten, die Tools aus dem Werkzeugkasten und die individuelle Analyse führen Sie zu Ihrer erfolgreichen Vertriebsstrategie.



### DER GRÖSSTE HEBEL FÜR IHRE UMSATZSTEIGERUNG.

Mit Methode arbeiten Sie an der Zukunftsausrichtung Ihres Vertriebs. Verbessern Sie nachhaltig Ihre Markt- und Kundenbetreuung und steigern Sie die Effizienz Ihres Vertriebsprozesses von der ersten Kontaktabnahnung zu Neukunden über die Auswahl der richtigen Vertriebstools bis hin zum Vertriebscontrolling.

## WIR MACHEN SIE NACHHALTIG ERFOLGREICH!



### REFERENT & AUTOR MICHAEL PELLNY

ist Geschäftsführer des Weissman Instituts für Familienunternehmen und Dozent an der Zeppelin Universität in Friedrichshafen. Er verfügt über ein umfangreiches, in der Praxis erprobtes Expertenwissen in den Bereichen Strategie, Arbeitgebermarke, Führung, Personalentwicklung und Vertrieb.



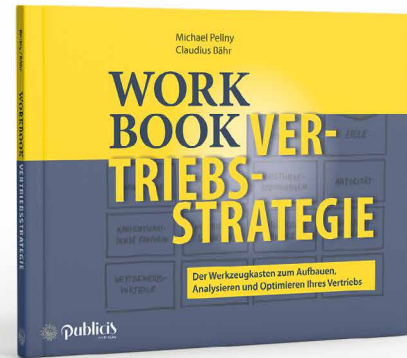
**Weissman.Institut** Die KulturStrategen.



### REFERENT & AUTOR CLAUDIUS BÄHR

ist Positionierungsexperte für Familienunternehmen. Er kreiert nachhaltige Marktpositionen, Kommunikations- und Vertriebskonzepte für Produkte, Marken und Dienstleistungen. Jährlich unterstützt er 20 Unternehmen dabei, ihre eigene Marktposition zu finden und diese konsequent zu kommunizieren.

**claudius  
bähr  
+ friends**



## DAS NEHMEN SIE MIT!



### IHR PERSÖNLICHES BUCHEXEMPLAR

Das „Workbook Vertriebsstrategie“ von Claudius Bähr und Michael Pellny bildet die Grundlage für die Inhalte, die wir in unserem Seminar gemeinsam erarbeiten:

- wie Sie Märkte und Kunden verstehen und das richtige Nutzerversprechen ableiten
- wie Sie den Vertriebsprozess sinnvoll strukturieren
- welche bedeutende Rolle die Führungskraft im Vertrieb spielt
- wie Sie die Potenziale Ihrer Vertriebsmitarbeiter erkennen und entwickeln können
- wie Sie sich mit einer überzeugenden Positionierung vom Wettbewerb differenzieren
- wie Sie mit geistiger Brandstiftung neue und auch verloren geglaubte Kunden gewinnen



### TERMIN & ORT

Mittwoch & Donnerstag, 13./14. Februar 2019  
jeweils von 9:00 bis ca. 17:00 Uhr  
Weissman Institut  
Längenstraße 14 · D-90491 Nürnberg



### PREIS

1.490,- Euro zzgl. MwSt. pro Person  
Der Seminarpreis beinhaltet  
das „Workbook Vertriebsstrategie“ sowie ein  
Mittagessen und zwei Kaffeepausen pro Seminartag.  
Teilnahmebedingungen siehe Anmeldeformular.

## DAS SAGEN ERFOLGREICHE ANWENDER

„Anhand der 16 Elemente haben wir strukturiert unsere Neuausrichtung vom Möbelproduzenten zum Full-Service-Dienstleister für Hotel-einrichtungen umgesetzt.“

Johannes Hegger, Geschäftsführer  
GH Hotel Interior Group



„Eine klare Vertriebsstrategie ist der schnellste Hebel zum Erfolg. Mit Unterstützung von Michael Pellny konnten wir unsere Strategie transparent aufbauen und dabei fünf zukunftsorientierte Absatzkanäle definieren.“

Georg Picard, Geschäftsführer  
PICARD Lederwaren GmbH & Co. KG



Weissman.Institut · KulturStrategen für Familienunternehmen

Längenstraße 14 · 90491 Nürnberg · Telefon +49 911 58677-25 · Fax +49 911 58677-20 · [www.weissman-institut.de](http://www.weissman-institut.de)

claudiusbähr+friends GmbH · Positionierungsexperten für Familienunternehmen

Bamberger Straße 50 · 91301 Forchheim · Telefon +49 9191 1699-0 · Fax +49 9191 1699-16 · [www.cb-friends.de](http://www.cb-friends.de)

# ANMELDUNG

BEI Frau Jana Eber  
FON +49 911 58677-27  
ONLINE [www.vertriebsstrategie.jetzt](http://www.vertriebsstrategie.jetzt)

SICHERN SIE  
SICH NOCH  
HEUTE IHREN  
PLATZ

## ZWEITAGESSEMINAR

mit Michael Pellny, Weissman Institut  
und Claudius Bähr, claudiusbähr+friends

## 16 SHADES OF SALE

DAS ERFOLGSSEMINAR ZUM  
"WORKBOOK VERTRIEBSSTRATEGIE".

## TERMIN

13./14. Februar 2019 jeweils 9:00 bis ca. 17:00 Uhr

## PREIS

1.490,- Euro zzgl. MwSt. pro Person

## ORT

Weissman Institut · Längenstraße 14 · 90491 Nürnberg

## HIERMIT MELDE ICH FOLGENDE PERSONEN AN:

Name, Vorname

---

Name, Vorname

---

Name, Vorname

---

Name, Vorname

---

## ABSENDER

Name/Titel

---

Firma

---

Funktion

---

Adresse

---

---

Telefon

E-Mail

---

Ort, Datum

---

Unterschrift

---

TEILNAHMEBEDINGUNGEN  
Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine schriftliche Bestätigung und Rechnung. Bei schriftlicher Abmeldung bis vier Wochen vor der Veranstaltung (Eingang des Schreibens bei uns) sind 25% des Preises zu entrichten. Absagen zu einem späteren Zeitpunkt sind nicht mehr möglich. Selbstverständlich können Sie uns einen Ersatzteilnehmer benennen.

Anmeldung und Informationen zum Zweitagesseminar unter:  
Tel. +49 911 58677-27 · [www.vertriebsstrategie.jetzt](http://www.vertriebsstrategie.jetzt)